Chestionar pentru

Oferte unice de vânzare și Garanții

Numele și prenumele: _____

Document confidential BusinessMastery.Ro Interzisa reproducerea, distribuitia, copierea sau folosirea fara autorizatie.

Numele firmei: _____

Descoperă ofertele unice de vânzare și garanțiile pentru afacerea ta

Completează acest chestionar după ce ești sigur că știi suficiente detalii despre concurenții tăi.

Scrie numele la primii 3 concurenti:

1. _____
2. _____
3. _____

Ce fac ei cel mai bine? Sau mai bine ca dvs?

1. _____

_____

2. _____

_____

3. _____

_____

Ce fac mai rau? Sau mai putin bine?

1. _____

_____

2. _____

_____

3. _____

_____

Ce ii face sa fie unici?

1. _____

_____

2. _____

_____

3. _____

_____

Document confidential BusinessMastery.Ro Interzisa reproducerea, distribuitia, copierea sau folosirea fara autorizatie.

Ce garantii ofera ei?

1. _____

_____

2. _____

_____

3. _____

_____

Ce nu garanteaza nici un concurent?

_____

_____

_____

_____

_____

In industria dvs care sunt garantiile obligatorii?

_____

_____

_____

_____

_____

Care sunt cele 4 lucruri pentru care clientii recurg la dvs si nu la concurentii dvs?

1. _____

_____

2. _____

_____

3. _____

_____

4. _____

_____

Document confidential BusinessMastery.Ro Interzisa reproducerea, distribuitia, copierea sau folosirea fara autorizatie.

In opinia dvs care sunt cele 4 lucruri care va diferentieaza de concurenti?

1. _____

_____

2. _____

_____

3. _____

_____

4. _____

_____

Care sunt lucrurile pe care dvs le puteti face si ceilalti nu o pot?

_____

_____

_____

Scrieti cel putin 5 lucruri care pentru dvs sunt evidente la produsul sau serviciul pe care il comercializati/produceti si pe care clientii s-ar putea sa nu o stie?

_____

_____

_____

Scrieti 2 lucruri pe care le spun cei mai nemultumiti clienti despre firma dvs:

1. _____

_____

2. _____

_____

Scrieti 3 din problemele/frustrarile pe care le rezolva produsul sau serviciul dvs la client:

1. _____

_____

2. _____

_____

3. _____

_____

Document confidential BusinessMastery.Ro Interzisa reproducerea, distribuitia, copierea sau folosirea fara autorizatie.

Scrieti 3 avantaje principale pe care le are clientul atunci cand cumpara produsul sau serviciul dvs:

1. _____

_____

2. _____

_____

3. _____

_____

Care sunt frustrarile pe care le pot avea clienti atunci cand se hotaresc sa cumpere produsul sau serviciul dvs?

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Care sunt frustrarile clientilor atunci cand cumpara in mod efectiv produsul sau serviciul dvs?

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Care sunt frustrarile pe care le pot avea clienti atunci cand primesc produsul sau serviciul dvs?

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Document confidential BusinessMastery.Ro Interzisa reproducerea, distribuitia, copierea sau folosirea fara autorizatie.

Care sunt frustrarile pe care le pot avea clienti atunci cand folosesc produsele sau servicile dvs?

Daca ati fi un client de ce nu ati cumpara de la dvs?

Daca ati putea elimina doua din frustrarile clientilor care ar fi acestea si cum ati face acest lucru?

1.

2.

Document confidential BusinessMastery.Ro Interzisa reproducerea, distribuitia, copierea sau folosirea fara autorizatie.